

به نام خدا

راهنمای تهیه طرح کسب و کار

(Business Plan)

عنوان کسب و کار

خشک شویی و بخارشویی

۱- خلاصه مدیریتی

خشک شویی و بخارشویی (نظیف) متخصص در شستشو و بخارشویی و خیاطی می باشد ،
که بیشتر کار آن خشک شویی و بخارشویی می باشد .
زیربنای این شرکت یک ساختمان ۴۰*۵=۸ می باشد .
تجهیزات این شرکت عبارتست از یک دستگاه لباس شویی ، یک دستگاه اتوی بخار و یک
دستگاه چرخ خیاطی .
این شرکت دارای ۲ کارگر تمام وقت می باشد .

این شرکت در سال حدود ۱۷٪ درآمد داشته است که عمدتاً ناشی از بدست آوردن سهم بیشتری از بازار به خاطر خدمات هم خیاطی و هم خشک شویی می باشد .
حاشیه سود خالص آن حدود ۱۰٪ می باشد که در حال حاضر حدود ۲۰٪ از بازار را در اختیار دارد و این شرکت در حال حاضر هیچ بدهی بانکی و غیر بانکی ندارد .

۲- نوع صنعت ، سازمان ، محصولات و خدمات

یکی از موانع وجود زیادی از خشک شویی ها در استان می باشد که یکی از خصوصیات ما ارائه خدمات دوزندگی در کنار خشک شویی است . خدمات این شرکت فقط شستشو و دوزندگی می باشد .

نقاط قوت اساسی

۱- تجربه و فعالیت خودم در این کار

۲- نیاز مردم بعضی از مناطق استان

نقاط ضعف اساسی

۱- به دلیل زیاد بودن امکان ورشکست شدن خواهد بود .

۲- در این شغل از کارگر ماهر باید استفاده کنیم که موجود نمی باشد .

تهدیدات قابل ملاحظه

- ۱- اصناف این کار و همکاران دیگر
- ۲- اگر شغلی مشابه شغل شما و در نزدیکی شما ایجاد گردد و مناسب تر از قیمت شما باشد .
- ۳- خوب نشستن لباس ، گران شدن پودر ماشین و ...
- ۴- و لباس هایی که قابل شستن نیستند .

فرصت های قابل ملاحظه

- ۱- خدمات متمایزی که این شرکت دارد .
- ۲- مناسب بودن قیمت
- ۳- انجام کارهایی که حجم زیاد دارند .

۳- برنامه بازاریابی

مشتریان:

مشتری این شرکت از همه اقشار مردم می باشند چه زن و چه مرد ، چه سبک زندگی آنان خوب باشد چه بد ، بازار به دلیل سریع بودن در امر شستشو به این کار احتیاج دارد . این بازار تا زمانی که مردم به شیک پوشی اهمیت می دهند پا برجاست .

رقابت، حساسیت ها و خطر ها

رقبای ما دیگر همکاران در این شغل می باشند . نقاط ضعف رقبا این است که در کنار کارشان خیاطی ندارند ، که رقبا در سطح متوسط می باشند . با این خدمات در حال حاضر هیچ رقیبی نمی باشد .

قیمت گذاری:

هر یک از کارهایی که توسط ما انجام می شود قیمت خاصی دارد مثلاً خشک شویی قیمت خاص خود و دوزندگی هم قیمت خاص خود را دارا می باشد .

تبلیغات:

تبلیغات فقط به صورت کارت ویزیت و آگهی های سیاه و سفید انجام می شود .

توزیع:

برای توزیع خدمات این شرکت ، می توان از یک پیک موتوری استفاده نمود که لباس ها را از مردم دریافت کند و به آنها تحویل دهد . می توانیم یک نفر با موتورسیکلت را استخدام نمایم .

۵- برنامه های طرح و توسعه :

بله در قبل تحقیق به عمل آمده است . در آینده شعبه هایش را در سطح استان بیشتر می کنم .

۶- چارچوب قانونی و عوامل اجتماعی و محیطی

مجوز احداث خشک شویی و دوزندگی باید توسط صنف اعطا گردد . خشک شویی فقط به جهت آسایش مردم است . در بعضی از مناطق خشک شویی نیست در آنجا منافع دارد . هیچ گونه آسیب محیطی ندارد .

بر آورد نیروی انسانی مورد نیاز :

۱ نفر به جهت خیاطی و دیگری برای شستشو و اتوکشی می باشد . مهارت لازم را باید در حد یک شاگرد خشک شویی بلد باشد ولی سواد آن در حد سیکل هم کفایت می کند . هزینه خیاط به صورت ماهیانه و هزینه خشک شو به صورت روزانه می باشد .

- بر آورد فضای مورد نیاز طرح :

فضا برای این کار ۴۰ متر کافی است . برای بخش های اداری لازم به فضا نیست .

منابع تامین سرمایه

شرح	مبلغ	درصد
۱- سرمایه اولیه سهامداران	۱۰۰۰۰۰۰۰	٪ ۱۰
۲- تسهیلات بانکی کوتاه مدت	۳۰۰۰۰۰۰۰	٪ ۳۰

5

کلینیک کسب و کار

تلفن: ۰۳۱۱-۶۶۲۰۰۳۵-۳۶

دفتر مرکزی: اصفهان - میدان فیض - ابتدای خیابان میر

تسهیلات بانکی بلند مدت	۵۰۰۰۰۰۰	٪ ۶۰
------------------------	---------	------

۸- ساختار سازمانی

شکل مالکیت به صورت مشارکتی می باشد (افراد سازمانی)

مدیرعامل: صادق کاوه (فوق دیپلم) مدیر: صادق کاوه

مدیر بازاریابی: سیروس فتاحی (فوق دیپلم) مدیر تولید: صادق کاوه

۹- برنامه زمان بندی

مراحل اجرای طرح کسب و کار	تاریخ احتمالی شروع	مدت زمان لازم برای اجرا	اقدامات انجام شده
تهیه طرح تفصیلی کسب و کار	۸۷/۸/۲۳	۴ هفته	آموزش BP
سازماندهی تیم و منابع اولیه	۱ ماه پس از وام	۱۵ روز	
مذاکره و تأمین منابع مالی	۱ ماه پس از وام	۵ روز	تحقیق از بانک ها
خرید زمین / ساختمان	۱ ماه پس از وام	۱ ماه	
تسطیح زمین و محوطه سازی	۱ ماه پس از وام	۳ ماه	

	۲ ماه	۱ ماه پس از وام	اجرای عملیات ساختمانی
	—	۱ ماه پس از وام	نصب تأسیسات و خطوط انتقال انرژی
	۱۵ روز	۱ ماه پس از وام	انتخاب تکنولوژی و سفارش ماشین آلات
		۱ ماه پس از وام	حمل و نصب ماشین آلات
	۱ ماه	۱ ماه پس از وام	آموزش کارکنان
			سفارش مواد اولیه
			تولید آزمایشی
			تولید صنعتی محدود
			تولید صنعتی در ظرفیت کامل

۱۰- ریسک ها ، مشکلات و مفروضات اساسی

از وارد شدن بخش تولیدات کت و شلوار و لباس های زنانه باید پرهیز گردد . در بخش شستشو تغییر سلیقه مهم نیست ، ما می توانیم در بخش دوزندگی از یک کارگر ماهر دیگر استفاده می کنم .

۱۱- برنامه مالی

این کار سود مناسبی دارد ، گاهی بازار رونق داشته و سود کرده و گاهی بازار رونق نداشته و سود نخواهیم داشت . در این کار باید حسابرس درستی باشد که در صورت بودن یا نبودن بازار جوابگوی وام و ... باشیم .

صورت حساب سود و زیان سال اول

شرح	توضیحات	مقدار
فروش	از جدول درآمد فروش	۸۰۰۰۰۰۰
هزینه تمام شده کالای فروش رفته	از جدول محاسبه بهای تمام شده	۱۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) ناخالص	«فروش - بهای تمام شده»	۷۰۰۰۰۰۰
هزینه های فروش	از جدول هزینه های فروش	۱۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) عملیاتی	«سود(زیان) ناخالص - هزینه های فروش»	۶۰۰۰۰۰۰
هزینه بهره	با کمک جدول تامین منابع سرمایه	۱۰۰۰۰۰۰
		۵۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) قبل از مالیات	«سود(زیان) عملیاتی - هزینه بهره»	۳۰۰۰۰۰۰

مالیات	«سود(زیان) قبل از مالیات × نرخ مالیات»	۴۷۰۰۰۰۰۰
سود (زیان) خالص	«سود(زیان) قبل از مالیات - مالیات»	

پیش بینی ترازنامه در پایان سال اول

<p>الف: دارایی ها:</p> <p>دارایی جاری (از صورت جریان نقدی): نقد: ۱۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>دارایی ثابت (کل - استهلاك سال اول):</p> <p>ساختمان: ۸۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>تسطیح و محوطه سازی: —</p> <p>تاسیسات: ۳۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>ابزار آلات فنی و آزمایشگاهی: —</p> <p>ماشین آلات و تجهیزات: ۵۰۰۰۰۰۰۰</p> <p>وسائط نقلیه: —</p> <p>وسایل کارگاهی و اداری: —</p> <p>هزینه های پیش بینی نشده بخش «ا»: ۱۰۰۰۰۰۰۰</p>	<p>ب: بدهی ها:</p> <p>بدهی ها (بدهی بانکی + هزینه بهره - اقساط وام) $۸۰۰۰۰۰۰۰ + ۳۰۰۰۰۰۰۰ = ۳۶$</p> <p>ج: سرمایه و حقوق صاحبان سهام</p> <p>آورده شرکا (جدول تامین سرمایه): ۱۰۰۰۰۰۰۰</p>
---	---

<p>سود(صورت حساب سود و زیان):</p> <p>ناخالص ۸۰۰۰۰۰۰۰</p>	<p>هزینه های قبل از بهره برداری: —</p>
--	--

۱۲- پیشنهادها

سرمایه مورد نیاز از طریق وام صورت پذیر است و در هر قسمتی از کار ، باید بخشی از پول صرف آن شود ، پس باید به صورت کامل پول را تحویل بدهند .

۱۳- ضمائم